

CAI

EA

- 7024

Government
Publications


Affaires extérieures
Canada

Trade Promotion Support



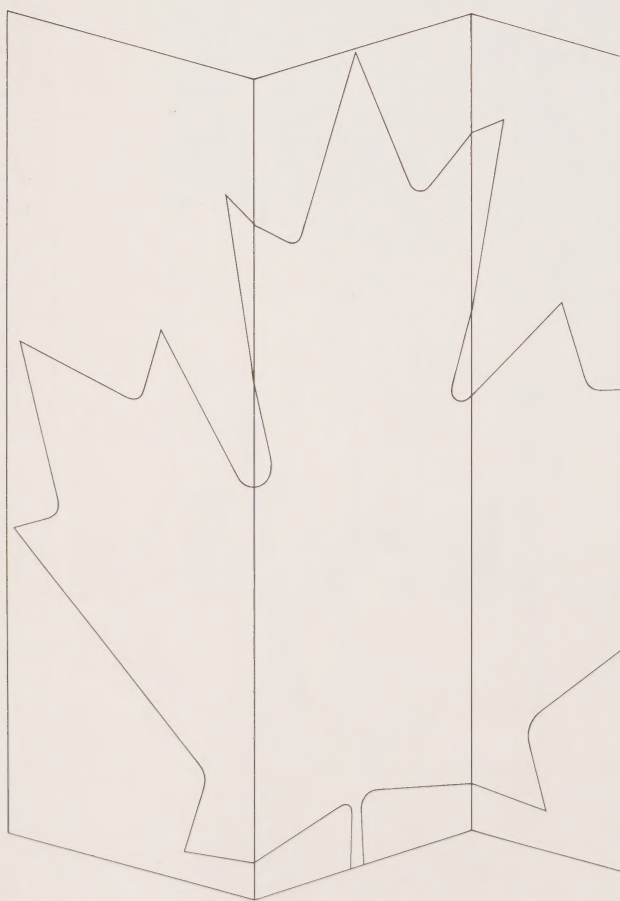
Canada 

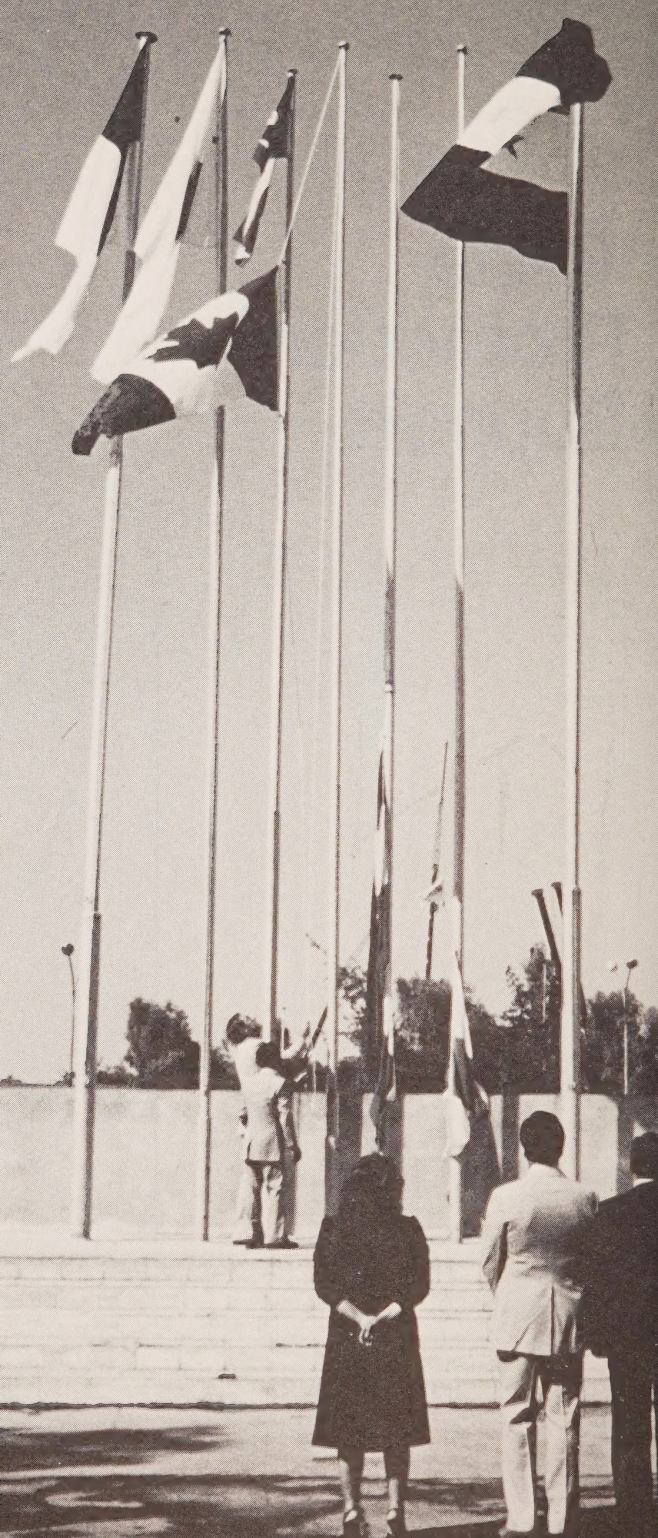
December 1984



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

Trade Promotion Support





Canadian Products and Services Abroad

It's not really difficult to sell in foreign markets, whether in the Americas, Europe, Asia or Africa. In fact, it is probably much easier than most Canadian businessmen imagine. The Department of External Affairs can help you find the easiest way to cash in on these export opportunities.

The federal government has more than 80 years experience in export trade promotion and every year helps hundreds of Canadian companies sell their products and services abroad. It does this through a number of different methods, many available at no cost to the companies involved. Note the emphasis on services as well as products . . . services, such as engineering and production know-how are an exportable commodity.

Do you want to check out the foreign market potential for your services or products; to know more about tariffs or marketing techniques in a far-off country; to exhibit in an overseas trade fair; to bring potential buyers to Canada to see your plants and products?

The department can help you in all these situations . . . and many more. This booklet tells you how.



Export Marketing Is a Government Priority

A significant percentage of Canada's gross national product is dependent upon export activity. To assist Canadian companies to exploit the export market, the department operates two major promotional programs:

- 1 The Promotional Projects Program (PPP) where the federal department initiates, plans, selects the participants and implements each undertaking.
- 2 The Program for Export Market Development (PEMD) where the initiatives must come from Canadian industry (either individually or in groups) and the department underwrites part of the cost.

These separate but complementary programs are described in more detail on the following pages.

As a regular part of its export services to Canadian industry, the department also offers the following assistance:

- 1 Analysis of markets, opportunities and trends through the geographic branches and trade commissioner posts abroad.
- 2 Market visibility with overseas customers through the facilities of the posts abroad, the trade sections in the regional offices across Canada and the federal commodity specialists in Ottawa.

Companies that export have a great growth potential. Exporters are making good profits overseas and are improving their position at home through longer production runs, extended product life cycles, spreading of costs for equipment and research and development.

Whether you manufacture farm equipment, machinery, consumer products or provide engineering or management consulting services, you should investigate the possibility of selling overseas. Get in on these new markets . . . let us help you get there.



Promotional Projects Program (PPP)

This program includes a wide variety of trade promotional techniques within three general categories: trade fairs outside Canada, incoming and outgoing trade missions, and trade visitors (including incoming buyers). The total program is initiated by the department based on consultation between industry sector branches in the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE), trade commissioner posts abroad, and the industry itself.

Trade Fairs Abroad

The department sponsors and organizes participation in trade fairs abroad by Canadian firms and co-ordinates the design, construction, erection and operation of the exhibits. The objective is to give Canadians the opportunity to expose products or services to the business community and consumers in overseas markets.

In recent years, emphasis has been on vertical international fairs with product and commercial specialization, as opposed to horizontal fairs to which the general public is admitted. As a result, participation is usually limited to a specific industry sector.

Solo Exhibitions abroad are undertaken by the department when it is felt that a special Canadian exposition in a foreign country will enhance Canada's export position.

In-Store Promotions may also be sponsored at point of sale for consumer products, and *Sample Shows* are held where appropriate.

In every case, the department provides a complete exhibition service, the cost of which is shared with the participants.

Canada
Canada
Canada
Canada

New England
Style
Scrod Cod

New England
Style
Sole Almondine



"Invite us to your
place for Lunch
or Dinner.....
and we'll stay."

FISHERY PRODUCTS INC.

FISHERY PRODUCTS LTD.



FISHERY
PRODUCTS



Trade Missions

Participation in department-sponsored trade missions is by special invitation of a minister or his delegate. Each trade mission has a clearly defined trade objective and members are selected to best attain that objective. One of the responsibilities associated with participation in outgoing missions is that the members will contribute to a report which is made available to the industry-at-large.

Outgoing missions, often led by a minister or another senior official are organized to achieve special objectives such as the negotiation of trading agreements or reduction of trade barriers. Incoming missions usually serve as follow-ups to outgoing missions, or to improve contacts with potential foreign buyers.

Some outgoing missions are highly specialized, focussing on a single industry or product group. In these cases, the department sponsors small groups of Canadian businessmen going abroad to conduct in-depth market reconnaissance or to examine foreign production technology. Some outgoing missions take the form of seminars in foreign countries to introduce specialized technology or services available from Canada.

Trade Visitors

Under this segment of the PPP, the department invites influential foreign representatives from both business and government to examine Canadian products and industrial capability. Visits are also arranged to export-oriented trade fairs and exhibitions being held in Canada.

Selection of Participants

The decision on which companies are invited to participate in PPP projects is made within the department based on a number of criteria which reflect both the department's objectives and the ability of the company to service the market. Your interest in export trade should be recorded with one of the Regional Offices of DRIE listed in this book.



Program for Export Market Development (PEMD)

The objective of the Program for Export Market Development is to help develop sustained exports of Canadian goods and services through industry-initiated activities. To this end, the department is prepared to make repayable contributions toward a company's costs in developing export business . . . costs that otherwise might discourage such an attempt.

The program is in several sections, each designed to deal most effectively with a particular marketing problem in terms of the regions, products or services and techniques concerned.

- Section A* Assists Canadians to compete for work on capital projects abroad.
- Section B* Assists Canadians in identifying and defining a potential export market opportunity.
- Section C* Assists Canadians exhibiting in conventional trade fairs when the department does not have a group exhibit.
- Section D* Assists Canadians to bring potential foreign buyers to Canada.
- Section E* Assists Canadian companies to join together in consortia for export marketing purposes and is especially oriented toward small to medium-sized companies.
- Section F* Assists Canadian companies to establish a permanent presence in a foreign market.
- PEMD Food* Assists in the development of the export of Canadian agricultural, fisheries and food products.
- PEMD Fish* Assists in the development of export markets for Atlantic groundfish and herring and products derived therefrom.

Detailed papers, which set forth for each section objectives, conditions to be met and the method of making application, are available through the listed department contacts.



Open to All With Export Capabilities

The department's trade promotion programs are open to all Canadian companies, from small to large, which have export capability and show a firm desire to expand their markets. They are for the company new to exporting . . . and for the established exporter who wishes to enter new markets.

A computerized Business Opportunities Sourcing System (BOSS) is maintained by the Department of Regional Industrial Expansion as a guide for officials involved in directing foreign enquiries to Canadian companies including the Canadian trade commissioner posts abroad. Your company may be listed in this directory without charge, a listing that would indicate your company's serious interest in developing Canadian exports. Application to be listed, while not a prerequisite for support from the department, is considered advantageous.

If you want to know more about any of the programs mentioned in this booklet, or if you want to get on the eligibility list for future fairs or missions, contact the trade section in the nearest regional office of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) . . . see the listing for complete addresses.



For Further Information

DRIE Trade Directors

British Columbia

Director
Trade and Tourism
Department of Regional Industrial
Expansion
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower IV
Vancouver, British Columbia
V7X 1L8

Telephone: (604) 661-2260
(GIS) 175-9-661-2260
Telex: 04-51191
Facsimile: (604) 666-8330

Alberta

Director
Trade Tourism & Small Business
Department of Regional Industrial
Expansion
The Cornerpoint Building,
Suite 505
10179 - 105 Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3

Telephone: (403) 420-2944
(GIS) 176-2944
Telex: 037-2762
Facsimile: (403) 420-2942

Saskatchewan

Director
Trade Promotion and Community
Relations
Department of Regional Industrial
Expansion
Bessborough Tower - Suite 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 3G8

Telephone: (306) 665-4343
(GIS) 166-4343
Telex: 074-2742
Facsimile: (306) 665-4399

Manitoba

Director
Trade and Tourism
Department of Regional Industrial
Expansion
3 Lakeview Square - 4th Floor
185 Carlton Street
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2

Telephone: (204) 949-4099
(GIS) 161-4099
Telex: 075-7624
Facsimile: (204) 949-4992

Ontario

Director
Trade Development
Department of Regional Industrial
Expansion
1 First Canadian Place
P.O. Box 98
Toronto, Ontario
M5X 1B1

Telephone: (416) 365-3760
(GIS) 186-9-365-3760
Telex: 065-24378
Facsimile: (416) 366-9082

Director General
Trade and Business Development
Department of Regional Industrial
Expansion
1 First Canadian Place
P.O. Box 98
Toronto, Ontario
M5X 1B1

Telephone: (416) 365-3777
(GIS) 186-9-365-3777
Telex: 065-24378
Facsimile: (416) 366-9082

Quebec

Director General
International Trade
Department of Regional Industrial
Expansion
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8

Telephone: (514) 283-6779
(GIS) 183-3-6779
Telex: 055-60768
Facsimile: (514) 283-3699

Director
Trade Development
Department of Regional Industrial
Expansion
220 Grande-Allée Avenue East
Suite 820
Quebec, Quebec
J1R 2S1

Telephone: (418) 694-4726
(GIS) 187-4726
Telex: 051-3312
Facsimile: (418) 694-3272

Nova Scotia

Director
Trade and Tourism
Department of Regional Industrial
Expansion
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9

Telephone: (902) 426-7540
(GIS) 162-7540
Telex: 019-22525
Facsimile: (902) 426-2624

Prince Edward Island

Director
Tourism and Export Trade
Department of Regional Industrial
Expansion
Confederation Court
134 Kent Street
P.O. Box 1115
Charlottetown,
Prince Edward Island
C1A 7M8

Telephone: (902) 566-7400
(GIS) 178-7442
Telex: 014-44129
Facsimile: (902) 566-7431

New Brunswick

Director
Trade, Tourism & Regional
Operations
Department of Regional Industrial
Expansion
P.O. Box 578
590 Brunswick Street
Fredericton, New Brunswick
E3B 5A6

Telephone: (506) 452-3139
(GIS) 173-3139
Telex: 014-46140
Facsimile: (506) 542-3173

Newfoundland

Director
Tourism and Trade Development
Department of Regional Industrial
Expansion
Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9

Telephone: (709) 737-5511
(GIS) 147-5511
Telex: 016-4749
Facsimile: (709) 737-5093

Yukon

Department of Regional Industrial
Expansion
Suite 301
108 Lambert Street
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2

Telephone: (403) 668-4655
(GIS) 151 *
Facsimile: 668-5003
AES: (403) 668-3683

*Give the answering attendant
the area code, the number you
wish to call, your name and
telephone number.

North West Territories

Department of Regional Industrial
Expansion
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, N.W.T.
X1A 1C0

Telephone: (403) 873-6225
(GIS) 151 *
Facsimile: (403) 873-6228
AES: (403) 920-2618

*Give the answering attendant
the area code, the number you
wish to call, your name and
telephone number.

Nouvelle-Ecosse

Directeur
Commerce et tourisme
Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
1496 Lower Water Street
C.P. 940, Succursale M
Halifax (Nouvelle-Ecosse)
B3J 2V9

Téléphone: (902) 426-7540
(RIG) 162-7540
Télex: 019-22525
Facsimilé: (902) 426-2624

Ile-du-Prince-Edouard

Directeur
Tourisme et commerce extérieur
Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
Confederation Court
134, rue Kent
C.P. 1115
Charlottetown
(Ile-du-Prince-Edouard)
C1A 7M8

Téléphone: (902) 566-7400
(RIG) 178-7442
(RIG) 178-7442
Télex: 014-44129
Facsimilé: (902) 566-7431

Nouveau-Brunswick

Directeur
Commerce, tourisme et
opérations régionales
Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
C.P. 578
590, rue Brunswick
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5A6

Téléphone: (506) 452-3139
(RIG) 173-3139
Télex: 014-46140
Facsimilé: (506) 542-3173

Terre-Neuve

Directeur
Développement du commerce et
du tourisme
Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
Immeuble Parsons
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9

Téléphone: (709) 737-5511
(RIG) 147-5511
Télex: 016-4749
Facsimilé: (709) 737-5093

Yukon

Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
Pièce 301
108, rue Lambert
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2

Téléphone: (403) 668-4655
(RIG) 151 *
Facsimilé: 668-5003
AES: (403) 668-3683

* Donner à la téléphoniste
l'indicatif régional, le numéro
que vous désirez appeler, votre
nom et numéro de téléphone.

Territoires du Nord-Ouest

Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
Immeuble Precambrian
S.P. 6100
Yellowknife
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0

Téléphone: (403) 873-6225
(RIG) 151 *
Facsimilé: (403) 873-6228
AES: (403) 920-2618

* Donner à la téléphoniste
l'indicatif régional, le numéro
que vous désirez appeler, votre
nom et numéro de téléphone.

Pour en savoir plus

long:

Directeurs du commerce, MEIR

Colombie-Britannique

Directeur
Commerce et tourisme
Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
1055, rue Dunsmuir
C.P. 49178
Centre Bentall, Tour IV
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1L8

Téléphone: (604) 661-2260
(RIG) 175-9-661-2260
Télèx: 04-51191
Facsimilé: (604) 666-8330

Alberta

Directeur
Commerce, tourisme et petites
entreprises

Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
Immeuble Cornerpoint, Pièce 505
10179 - 105e Rue
Edmonton (Alberta)

TSJ 3S3
Téléphone: (403) 420-2944
(RIG) 176-2944
Télèx: 037-2762
Facsimilé: (403) 420-2942

Saskatchewan

Directeur
Promotion commerciale et
relations avec la collectivité

Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
Tour Bessborough - Pièce 814
601, croissant Spadina est
Saskatoon (Saskatchewan)

S7K 3G8
Téléphone: (306) 665-4343
(RIG) 166-4343
Télèx: 074-2742
Facsimilé: (306) 665-4399

Manitoba

Directeur
Commerce et tourisme
Ministère de l'Expansion
industrielle régionale

3 Lakeview Square, 4e étage
185, rue Carlton
Winnipeg (Manitoba)

R3C 2V2
Téléphone: (204) 949-4099
(GIS) 161-4099
Télèx: 075-7624
Facsimilé: (204) 949-4992

Ontario

Directeur
Expansion du commerce
Ministère de l'Expansion
industrielle régionale
1 First Canadian Place
Suite 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)

M5X 1B1
Téléphone: (416) 365-3760
(RIG) 186-9-365-3760
Télèx: 065-24378
Facsimilé: (416) 366-9082

Québec

Directeur général
Commerce international
Ministère de l'Expansion
industrielle régionale

Tour de la Bourse
800, place Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)

H4Z 1E8
Téléphone: (514) 283-6779
(RIG) 183-3-6779
Télèx: 055-60768
Facsimilé: (514) 283-3699

Expansion du commerce

Directeur
Expansion du commerce
Ministère de l'Expansion
industrielle régionale

220, av. Grande-Allée est
Pièce 820
Québec (Québec)

J1R 2S1
Téléphone: (418) 694-4726
(RIG) 187-4726
Télèx: 051-3312
Facsimilé: (418) 694-3272

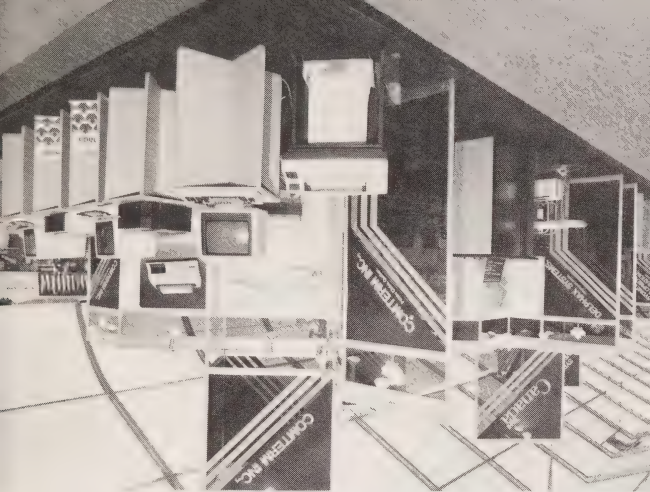
Accessible à tout exportateur

Toutes les sociétés canadiennes, des plus petites aux plus grandes, qui peuvent exporter et qui désirent étendre leurs marchés, sont admissibles aux programmes de promotion des exportations. Ces programmes sont conçus tant pour les débutants que pour les exportateurs déjà établis qui cherchent de nouveaux débouchés.

Un système de repérage des débouchés (SRD), sur ordinateur et tenu à jour par le Ministère, sert de guide au personnel chargé de transmettre les demandes de l'étranger aux compagnies canadiennes, y compris les délégués commerciaux du Canada à l'étranger. On peut y inscrire gratuitement le nom de votre société — ce qui indiquera l'intérêt sérieux que porte votre société à l'expansion des exportations canadiennes. Bien qu'une inscription au répertoire ne soit pas un prérequis à l'aide du Ministère, c'est un atout.

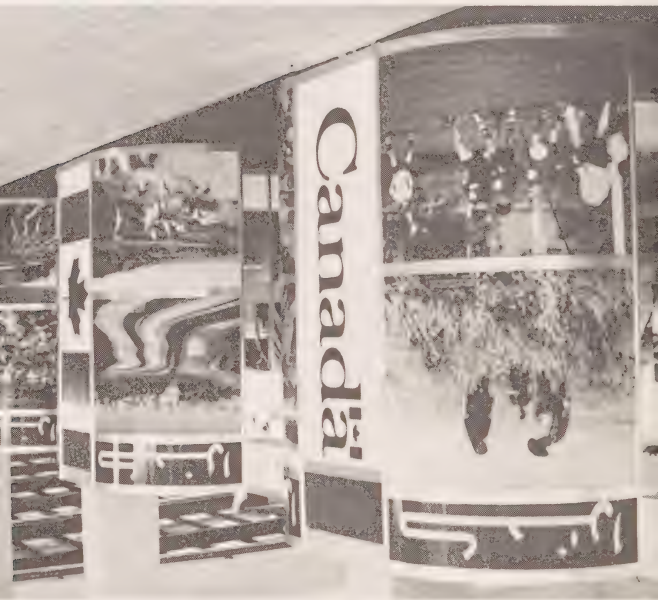
Si vous désirez en savoir davantage sur un des programmes décrits dans cette brochure, ou si vous désirez que votre nom soit inscrit à la liste d'admissibilité aux foires et missions à venir, veuillez communiquer avec le service chargé du commerce au bureau régional du MEIR le plus

proche.



Aide le développement de marchés d'exportation pour le poisson de fond de l'Atlantique et le hareng, ainsi que pour les produits dérivés.

Vous pouvez vous procurer des exposés détaillés de chaque section qui expliquent les objectifs, les exigences et le mode de présentation des demandes, en communiquant avec les bureaux régionaux du MEIR.



Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Le Programme de développement des marchés d'exportation vise à assurer un niveau soutenu des exportations de biens et de services canadiens par l'entremise des activités de l'industrie. À cette fin, le Ministère est prêt à défrayer certaines dépenses remboursables qu'une société engage dans l'expansion de ses exportations — dépenses qui autrement pourraient freiner leurs efforts.

Chaque section du programme s'adresse à un problème particulier de mise en marché, en termes de région, de produits, de services et de techniques.

- Section A* Stimulants à la participation aux projets d'investissement à l'étranger.
- Section B* Identification du marché et adaptation des méthodes de commercialisation.
- Section C* Participation aux foires commerciales à l'étranger lorsqu'il n'y a pas de stand collectif sous l'égide du Ministère.
- Section D* Acheteurs étrangers en visite au Canada.
- Section E* Aide aux consortiums d'exportation, surtout les petites et moyennes entreprises.
- Section F* Aide aux entreprises canadiennes désirant s'établir de façon permanente sur un marché étranger.

PDME-Alimentation Aide le développement des exportations de produits agricoles, de la pêche et de produits alimentaires.



Missions commerciales

Participent aux missions commerciales sous l'égide du Ministère les personnes qui reçoivent une invitation spéciale d'un ministre ou de son représentant. Chaque mission a un objectif commercial bien défini et les délégués sont choisis en fonction de cet objectif. Cette participation aux missions à l'étranger engage tous les membres à rédiger, en collaboration, un rapport qui est ensuite distribué à l'industrie en général.

Les missions canadiennes, souvent dirigées par un ministre ou un haut fonctionnaire, sont organisées afin d'atteindre des objectifs précis, tels que la négociation d'accords commerciaux ou la réduction de barrières tarifaires. Les missions étrangères font ordinairement suite aux missions canadiennes ou servent à établir de meilleures relations avec les acheteurs étrangers.

Quelques-unes des missions sont très spécialisées, ne portant que sur une industrie ou un genre de produit. Dans de tels cas, le Ministère parraine de petits groupes d'industriels canadiens pour qu'ils effectuent des études de marché ou qu'ils analysent les techniques de production des pays étrangers. Certaines missions canadiennes prennent la forme de colloques destinés à présenter la technologie ou les services du Canada.

Visiteurs étrangers

En vertu de cette partie du PPP, le Ministère invite des représentants étrangers influents — hommes d'affaires et fonctionnaires — à examiner nos produits et nos industries. Il organise aussi des visites aux foires commerciales relatives à l'exportation et aux autres expositions canadiennes.

Choix des participants

Les sociétés invitées à participer aux projets PPP sont choisies par le Ministère en fonction de critères bien définis qui reflètent à la fois les objectifs du Ministère et la capacité de l'entre-prise de répondre à la demande. Si le commerce d'exportation vous intéresse, faites-en part à l'un des bureaux régionaux du MEIR dont l'adresse paraît dans cette brochure.



Canada
Canada
Canada

New England
Style
Scrod Cod

New England
Style
Sole Almondine

FISHERY PRODUCTS, INC.

"Invite us to your
place for lunch
or dinner
and we'll stay"



Programme des projets de promotion (PPP)

Ce programme comprend diverses techniques de promotion commerciale sous trois titres généraux: foires commerciales à l'étranger, missions commerciales étrangères en visite au Canada et missions commerciales canadiennes à l'étranger, accueil de visiteurs (dont les acheteurs étrangers). Le Ministère a conçu tout son programme en consultation avec les directions sectorielles du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), avec les bureaux du Service des délégués commerciaux à l'étranger et avec l'industrie elle-même.

Foires commerciales à l'étranger

Le Ministère parraine et organise la participation des sociétés canadiennes aux foires commerciales afin de permettre aux Canadiens de montrer leurs produits ou leurs services aux milieux d'affaires et aux consommateurs étrangers. Il assure la coordination du design, de la construction, de l'érection et du fonctionnement des stands.

Depuis quelques années, on accorde plus d'importance aux foires internationales verticales spécialisées qu'aux foires horizontales où est admis le grand public. Par conséquent, la participation se limite ordinairement à un secteur particulier de l'industrie.

Des *expositions solo* ont lieu à l'étranger sous les auspices du Ministère lorsque l'on croit qu'elles aideront à améliorer la position du Canada sur les marchés d'exportation.

Des *promotions en magasin* peuvent être parraînées au point de vente des produits de consommation, et des *expositions d'échantillons* ont lieu là où elles seront le plus profitables.

Dans tous ces cas, le Ministère fournit un service complet d'exposition, dont les coûts se partagent avec les participants.

et en répartissant plus largement les coûts d'immobilisation et les frais de recherche et de développement.

Que vous soyez fabricant de matériel agricole, de machines, de produits de consommation ou que vous soyez ingénieur ou administrateur conseil, n'hésitez pas à étudier les possibilités de vente à l'étranger. Pénétrez ces nouveaux marchés. Permettez-nous de vous aider.



La commercialisation des exportations: une priorité du gouvernement

Un pourcentage important du Produit national brut du Canada dépend des activités liées aux exportations. Afin d'aider les sociétés canadiennes à exploiter ce marché, le Ministère administre deux importants programmes de promotion:

1. le Programme des projets de promotion (PPP) en vertu duquel le Ministère lance un projet, l'élabore, en choisit les participants et le met en œuvre;
2. le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) en vertu duquel l'industrie canadienne doit prendre des initiatives (soit individuellement soit en groupes), le Ministère souscrivant une part du coût.

Vous trouverez dans les pages suivantes une description plus détaillée de ces deux programmes différents mais complémentaires.

Dans le cadre de ses services à l'exportation aux entreprises canadiennes, le Ministère offre également l'aide suivante:

1. analyse des marchés, débouchés et tendances, par l'entremise des secteurs géographiques et des délégués commerciaux à l'étranger;
2. perspective de ventes aux clients étrangers par l'entremise des représentants à l'étranger, des services chargés du commerce dans les bureaux régionaux du Canada et des spécialistes de l'exportation des marchandises de base, à Ottawa.

Les sociétés qui exportent ont un vaste potentiel de croissance. Les profits réalisés à l'étranger améliorent leur situation au pays, en augmentant leur production et la durabilité de leurs produits

Les produits et services canadiens à l'étranger

Il n'est pas vraiment difficile de vendre sur les marchés étrangers, que ce soit en Amérique, en Europe, en Asie ou en Afrique; c'est peut-être même plus facile que la plupart des hommes d'affaires canadiens l'imaginent. Le ministère des Affaires extérieures peut vous aider à trouver la façon la plus simple de profiter de l'exportation.

Le gouvernement fédéral compte plus de 80 années d'expérience dans la promotion du commerce d'exportation et, chaque année, il aide des centaines de sociétés canadiennes à vendre leurs produits et leurs services à l'étranger. Il emploie diverses méthodes dont plusieurs ne coûtent rien aux sociétés. Il faut noter l'importance accordée aux services aussi bien qu'aux produits. . . services d'ingénierie et savoir-faire sont des produits d'exportation.

Voulez-vous savoir si vos biens et services sont en demande sur un marché étranger? vous renseignez sur les tarifs ou les techniques de mise en marché dans un pays étranger? participer à une foire commerciale à l'étranger? amener des acheteurs éventuels à visiter vos usines et voir vos produits sur place au Canada?

Le Ministère peut vous y aider. . . et faire beaucoup plus. Cette brochure vous dira comment.





Instruments de promotion du commerce





Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Instruments de promotion du commerce



3 1761 11552746 7

Canada

Décembre 1984